

CWT-HPT-NER การันตีผลงานปีนี้โต สัญจร...พบนักลงทุน จ.นครสวรรค์

รายงานพิเศษ

เมื่อเร็ว ๆ นี้ หนังสือพิมพ์ข่าวหุ้นธุรกิจ ได้จัดงานสัมมนา “ข่าวหุ้นธุรกิจสัญจร ผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน จังหวัดนครสวรรค์และจังหวัดใกล้เคียง” โดยมีผู้บริหารจากบริษัทจดทะเบียน 3 แห่ง เข้าร่วมให้ข้อมูลกับนักลงทุน คือ บริษัท ชัยวัฒนา แทนเนอรี่ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ CWT บริษัท โสมพุดเทอรี่ จำกัด (มหาชน) หรือ HPT และบริษัท นอร์ทอีสรับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER ซึ่งได้รับความสนใจจากนักลงทุนชาวจังหวัดนครสวรรค์และจังหวัดใกล้เคียงอย่างล้นหลาม

CWT เตรียมเปิดตัวรถ-เรือ Q3

“วีระพล ไชยธีรรัตน์” กรรมการผู้จัดการ CWT เปิดเผยว่า ให้นักลงทุนจับตารอดูช่วงไตรมาส 3/2562 บริษัท จะมีการเปิดตัว 2 ธุรกิจสำคัญที่จะทำให้ยอดขายและกำไรของ CWTเติบโตอย่างมาก คือ 1.ธุรกิจรถมินิบัส Aluminum ขนาด 20 ที่นั่ง ที่ดำเนินการโดยบริษัท สกลุย์ชี อินโนเวชั่น จำกัด หรือ Sakun C (CWT ถือหุ้น 50.01%) ซึ่งมั่นใจว่าจะสร้างยอดขายไม่ต่ำกว่า 2,000 ล้านบาทต่อปีอย่างแน่นอน เนื่องจากล่าสุดมียอดจองแล้ว 200 คัน (คันละประมาณ 2.3 ล้านบาท)

ขณะที่ปัจจุบันกรรมการขนส่งทางบกได้ออกระเบียบห้ามรถตู้ที่มีอายุเกิน 10 ปีวิ่งบริการ และต้องปรับมาใช้เป็น



รถมินิบัสแทน ซึ่งจะช่วยหนุนยอดขายรถมินิบัสของ CWT ในอนาคตอย่างต่อเนื่องด้วย โดยรถที่ CWT ผลิตนั้น จะมีอายุการใช้งานได้นานถึง 30 ปี และ 2. ธุรกิจต่อเรือของ Sakun C โดยเป็นเรือพลังงานไฟฟ้าขนาด 18 เมตร ลำละประมาณ 20 ล้านบาท ซึ่งปีนี้จะมียอดขาย 200 ล้านบาท

“ในไตรมาส 3 นี้ ยอดขายทั้ง 2 ธุรกิจ รถ-เรือ จะถล่มทลายแน่นอน เพราะรถมินิบัสมีใบจองแล้ว 200 คัน ส่วนเรือจะมียอดขายในปีนี้อยู่ที่ 200 ล้านบาท เรียกได้ว่าเรามีงานในมือ หรือ backlog แล้วกว่า 600 ล้านบาท ต้องบอกว่าธุรกิจน้องใหม่ของเราจะแซงหน้าธุรกิจตัวพี่แล้ว”

สำหรับธุรกิจผลิตภัณฑ์เบาะหนังรถยนต์ ในปี 2562 จะมีรายได้ที่ประมาณ 1,500 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปีก่อน ส่วนธุรกิจพลังงานจะมีรายได้ประมาณ 400 ล้านบาท แต่จะทำกำไรขั้นต้น (Margin) ได้สูงถึง 40% ซึ่งถือเป็น

ธุรกิจที่สร้างกำไรให้ CWT ได้โดยไม่ต้องกังวลเรื่องกระแสเงินสด

📌 HPT ไขว่ยอดขายปีโต 20-30%

“นิจวรรณ เชาวักิตติโสภณ” ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด HPT เปิดเผยว่า ในปี 2562 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขายจะเติบโต 20-30% ขณะที่กำไรสุทธิคาดว่าจะเติบโต 6% จากปีก่อน โดยมีปัจจัยหนุนสำคัญ คือ การรวมผลการดำเนินงานของบริษัทในเครือที่ HPT ถือหุ้นถึง 98% คือบริษัท เซ็นทรัล ฮอสพิเทลลิที จำกัด (CHL) ผู้จำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้และอุปกรณ์สำหรับโรงแรมและร้านอาหาร

นอกจากนี้ HPT ยังมีแผนเพิ่มกำลังการผลิตในปีนี้อีกจากเดิม 3.8 ล้านชิ้น เป็น 4 ล้านชิ้น ขณะที่จุดแข็งของ HPT คือ การมีกลุ่มลูกค้าโรงแรมระดับ 5 ดาวขึ้นไป ซึ่งสินค้าหลักสำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ยังคงเป็นจาน ชามเซรามิค ภายใต้แบรนด์ “เพทาย” แต่มี CHL มาช่วยเสริมด้านอุปกรณ์เครื่องครัว จึงเรียกได้ว่า HPT มีสินค้าสำหรับธุรกิจบริการด้านอาหารแบบครบวงจร และในปีนี้อีก HPT ยังมีลูกค้าใหม่ประเทศรัสเซียเพิ่มเข้ามา ซึ่งเริ่มส่งคำสั่งซื้อ (ออเดอร์) เข้ามาบ้างแล้ว และ HPT มีแผนที่จะขยายไปกลุ่มประเทศอาเซียน ซึ่งล่าสุดได้เริ่มจำหน่ายสินค้าแบรนด์ เพทายในประเทศกัมพูชาช่วงปลายปี 2561 รวมทั้งมีแผนจะขยายฐานลูกค้ายุโรปในประเทศเยอรมนี และอิตาลีด้วย

“การที่เรามี CHL ซึ่งเราถือหุ้นถึง 98% เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยดันยอดขาย ซึ่งปีนี้จะเห็นการเติบโตที่ 20-30% ปีที่แล้วรายได้เราอยู่ที่ 180 ล้านบาท ปีนี้จะเห็นที่ 200 ล้านบาทแน่นอน”

ขณะเดียวกัน HPT จะมีการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทครั้งที่ 1 (HPT-W1) จำนวน 110,500,000 หน่วย ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 5 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยจะมีการกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิในวันที่ 31 พฤษภาคมนี้

📌 NER คาดปีนี้กำไรเกิน 500 ล้านบาท

“ชูวิทย์ จึงธนสมบูรณ์” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร NER เปิดเผยว่า ในปีนี้ตั้งเป้าหมายจะมีรายได้จะเติบโต 30% มาอยู่ที่ 13,500 ล้านบาท จากปีก่อนอยู่ที่ 10,084 ล้านบาท ขณะที่กำไรสุทธิจะมากกว่า 500 ล้านบาทแน่นอน โดยลูกค้าหลักของ NER ยังเป็นบริดจสโตนคอร์ปอเรชัน จีน และสิงคโปร์

ขณะที่มั่นใจว่าผลประกอบการไตรมาส 2/2562 จะเติบโตกว่าช่วงไตรมาส 1/2562 เพราะราคายางพุ่งขึ้นในช่วงไตรมาส 1/2562 ซึ่งจะบันทึกเข้าเป็นรายได้ในไตรมาส 2/2562 โดยประเมินว่ากำไรสุทธิช่วงไตรมาส 2/2562 จะเติบโต 4-7% จากไตรมาส 1/2562 ที่มีกำไรสุทธิ 101 ล้านบาท

ทั้งนี้ปัจจุบัน NER มีลูกค้าธุรกิจยางของ NER เพิ่มขึ้นมาเป็น 11 ราย จากปี 2561 อยู่ที่ 8 ราย และ NER ยังได้ประโยชน์ทางอ้อมกรณีสงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐฯ ที่ส่งผลให้ลูกค้าจีนของ NER ย้ายฐานการผลิตมาที่ไทยมากขึ้น ทำให้ NER ลดภาระค่าขนส่งต่างประเทศ และลดความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนด้วย ■